

ABAセミナー（リアル開催）



教育総研

セミナーのねらい

本セミナーは、年間テーマ「営業の仮説提案力と課題発見力」の第2回として、顧客情報から仮説を構築する力を高めることを目的とします。

営業活動では、顧客の発言や行動をそのまま受け取るだけでなく、「なぜそうなっているのか」を考えることが重要です。本セミナーでは、顧客情報から課題やニーズの仮説を立てる考え方を学び、提案につなげる力を養います。

経験や勘だけに頼らず、論理的に顧客を理解し、提案力を高める営業スタイルの確立を目指します。

ワークショップ・プログラム

営業担当者が収集した情報を単なる事実として終わらせるのではなく、その背景や要因を考え、顧客課題の仮説を組み立てる力を身につけます。

1. レクチャー「仮説で考える営業とは何か」

- ・なぜ営業に仮説思考が必要なのか
- ・事実と推測を区別する
- ・良い仮説と悪い仮説の違い
- ・顧客課題を発見する仮説の立て方

2. ワークショップ「顧客情報から仮説をつくる」

- ・顧客情報を整理する
- ・「なぜ？」を繰り返し本質を考える
- ・顧客課題の仮説を立てる
- ・仮説を検証する質問を考える

3. まとめ

- ・明日から実践する仮説営業のポイント整理

プログラムはすべて参加型ワークショップで進めます。

仮説で考える営業になる
顧客の言葉の奥にある
課題を見つける

2026 8/19 (水)

■講師 株式会社教育総研
代表取締役 岡本 充智

■会場 大阪産業創造館5F 研修室C (TEL 06-6264-9800)
〒541-0053 大阪府中央区本町1-4-5

■時間 16:45 受付開始

17:00～18:20 セミナー

18:30～21:00 懇親会(Kitchen 三日月) 06-7161-7901
大阪府中央区船場中央2-1-4 船場センタービル4号館B2

■定員 30名(先着順に受付します)

■参加料 1名様6,000円(税込、懇親会費込み)



ABAセミナー（リアル開催）



教育総研

ABAセミナーとは

食品業界の問題解決に邁進する旭製粉と人材育成の教育総研が食品業界の未来づくりをともに伴走し、新たな価値創造を目指すセミナーです。



参加型ワークショップとは

参加者が自ら参加して、レクチャーをベースに、グループで相互に知恵を絞り、刺激を受け、楽しくワイワイと学ぶスタイルです。



講師略歴

京都工芸繊維大学卒業。アシックス、住友ビジネスコンサルティングにて商品開発、新規事業、マーケティング、販路開拓、組織活性化、人材育成に携わる。その後、パワー・インタラクティブと教育総研を設立。ともに代表取締役役に就任。人生に学びの土壌を！が信条。

懇親会の雰囲気

参加者の皆様とおいしい食事や飲み物で、最近の話題や、仕事上の課題や、あるいはプライベートな情報など、さまざまな話題でざっくばらんに情報交換をしていただきます。初めての方にも安心して気楽に参加いただけるセミナーです。

今後の開催日程

2026年度は、以下の日程で開催予定しています。引き続きご参加よろしくお願いいたします。

第1回 2026年2月開催済み

第2回 2026年8月19日(水)17時～21時

第3回 2026年11月19日(木)17時～21時

第4回 2027年2月18日(木)17時～21時

参加申込書 FAX 0744-45-4569

会社名		TEL		
住 所		FAX		
参加者氏名		E-mail		参加・不参加
参加者氏名		E-mail		参加・不参加
参加者氏名		E-mail		参加・不参加

<お問合せ先> 旭製粉株式会社 担当:営業部 箕倉 TEL0744-42-2971 Eメール:s-minokura@konaya.biz